Domingo 13 de julio de 1997 Año 8 N° 376

CASH

Suplemento económico de **Página/12**

La Bolsa sube, sube, sube

FIESTA EN EL RECINTO

Por Alfredo Zaiat

El Buen Inversor, página 6

Ministerio de la Producción

NO ES UN FANTASMA

Por Jorge Todesca

Enfoque, página 8

Exportaciones de gas

NEGOCIO REDONDO

Por Raúl Dellatorre

Página 4

ESPAÑA ES EL PRINCIPAL INVERSOR EXTRANJERO DE EUROPA EN ARGENTINA: YA DESTINO CASI 5000 MILLONES DE DOLARES Y OTRO TANTO HARA HASTA EL 2000

LA OTRA CONQUISTA

- ✓ La petrolera Repsol compró Astra, parte del grupo Soldati y Pluspetrol
- ✓ El Bilbao Vizcaya se quedó con los bancos Francés y Crédito Argentino
- ✓ El Banco Santander adquirió el Banco Río
- ✓ Los españoles ya controlaban la mitad de la telefonía fija, Aerolíneas Argentinas, áreas petroleras y parte de la producción y distribución de energía eléctrica y gas
- ✓ Quieren también el correo y aeropuertos.
- ✓ El 90 por ciento de sus inversiones están dirigidas al sector servicios
- ✓ Ahora se viene el desembarco de las pymes españolas

Opinan:

JOSE LUIS MACHINEA, *ex presidente del Banco Central*

BERNARDO KOSACOFF, *economista de la Cepal*

ANTONIO DONADEU FARNES, *presidente de la Cámara Española de Comercio*

JUAN IGNACIO GIMENEZ ECHEVERRIA, *director general del Banco Bilbao Vizcaya*

CARA Y CECA DE LA INVERSION EXTRANJERA

Por Pablo Ferreira

En los últimos doce meses capitales españoles se adueñaron –entre otras empresas locales– del holding petrolero Astra, de una porción del grupo Soldati, de Pluspetrol y de tres bancos líderes como el Francés, el Crédito Argentino y el Río, del grupo Pérez Companc. Este *rush* de adquisiciones se suma a las fuertes inversiones que realizaron desde 1990. La mitad de la telefonía fija, Aerolíneas Argentinas, áreas petroleras y buena parte de la producción y distribución de energía eléctrica y gas, que pertenecían a empresas estatales, está en poder de consorcios que tienen a los españoles como protagonistas. En lo que va de los 90 casi todas las multinacionales peninsulares salieron a la conquista de Argentina, y España logró ranquearse como el principal inversor europeo y el segundo –después de Estados Unidos– en la tabla general. Como si fuera poco, una tercera ola de desembarcos, integrada esta vez por pequeñas y medianas empresas hispanas, está alzando su cresta. Según estadísticas del Ministerio de Economía, España se dispone a redoblar su apuesta inversora que totalizó casi 4700 millones de dólares entre 1990 y 1996, inyectando otros 5000 millones hasta el 2000.

Latinoamérica y, sobre todo, el Mercosur, se convirtieron en los últimos años en la plaza privilegiada de las grandes empresas españolas. Estas, con los ojos puestos en sus cada vez más reducidos márgenes de utilidades y en la creciente presión de las transnacionales en su propio territorio, enfilaron la proa de sus inversiones hacia mercados que les permitan mantener su elevada tasa de ganancia.

Una característica de este flujo de inversiones es que se ha canalizado mínimamente hacia la industria. El economista de la Cepal Bernardo Kosacoff, explicó a **Cash** que ese fenómeno obedece al "grado de especialización que tiene la economía de ese país, que en términos de desarrollo de bienes industriales no ocupa un papel de liderazgo". Destacó, en cambio, que España "tiene una base muy notable frente a la Argentina en sectores de servicios como teléfonos y bancos". Precisamente, los relevamientos elaborados por el Centro de Estudios para la Producción (ver cuadro 2) muestran que en los seis últimos años casi el 90 por ciento de estas inversiones tuvieron como destino los servicios. Esta tendencia continuará en las inversiones futuras. La excepción son los capitales que se dirigen a la actividad extractiva (ver cuadro 3).



PETROLEO Y BANCOS

En julio del año pasado, la española Repsol conmovió el mercado petrolero al quedarse con el paquete de control del grupo Astra. El gigantesco holding energético inauguró así la segunda ola de incursiones peninsulares de la década, que no ha dejado aún de hacer sentir sus efectos. El eje de esta nueva vertiente de inversiones pasó a situarse en la producción petrolera y en el sector financiero.

La vedette es, sin duda, Repsol. En menos de doce meses esta compañía acumuló inversiones por la friolera de casi 1500 millones de dólares (ver cuadro). La catarata de fondos les permitió arrasar no sólo con el grupo de los Grüneisen, también se apoderaron de Pluspetrol, de las empresas Algás y Poligás de gas licuado, de las estaciones de servicio EG3 y, entre otras joyitas, de varias participaciones que tenía el grupo Soldati en otras compañías.

En Astra reconocieron ante **Cash** que esta expansión obedece a la necesidad de Repsol de abrir nuevos espacios ante la feroz competencia que enfrenta en España. Además, para esta multinacional, como a todas las que disputan los mercados mundiales, países como Argentina con mercados desregulados y economías en crecimiento son muy atractivos. Y, un dato no menor, es que les permite obtener rentabilidades muy superiores a las de mercados ya maduros como el europeo. Lo cierto es que la ofensiva de este grupo sigue a paso firme. Tienen avanzadas las negociaciones para la compra de gran parte o, inclusive, de todo el grupo petrolero Bridas.

No menos virulenta ha sido la embestida de los grandes bancos españoles. En cuanto la resaca del tequila dio paso a los primeros indicios de recuperación, no dudaron en alzarse con varios bancos líderes locales. El primero en apostar fuerte fue el Banco Bilbao Vizcaya (BBV), un grupo financiero que integra más de 200 sociedades y que en su último balance contabilizó una ganancia de casi 1500 millones de dólares. En septiembre del año pasado compró el 30 por ciento del Banco Francés (en la actualidad posee el 44 por ciento del paquete). Esta entidad, por la que pagaron 370 millones de dólares, se ubica quinto por depósitos entre los bancos privados. No obstante, el BBV no se dio por satisfecho, y en mayo de este año cerraron trato con los dueños del Crédito Argentino. Desembolsaron casi 500 millones adicionales para quedarse con el 72 por ciento del paquete accionario.

Es importante destacar que las movidas del BBV y de Repsol no están desvinculadas. Al respecto baste con recordar que esa entidad financiera es la principal accionista de Repsol, y que el vicepresidente de este grupo, Emilio Ybarra, es, a su vez, el número uno del banco español.

En tanto el Santander, que ya estaba en Argentina, también se posicionó fuerte con la reciente compra del Banco Río. Para quedarse con el control del brazo financiero del grupo Pérez Companc, segundo en el ranking de los bancos privados argentinos por depósitos, la familia Botín tuvo que desembolsar nada menos que 694 millones de dólares.

Estas apuestas fabulosas no resultan descabelladas si se considera que el mercado financiero es un filón sumamente jugoso para los nuevos conquistadores. Con una demanda en fuerte ascenso y con tasas de ganancias un 50 por ciento superiores a las que se obtienen en España, la Argentina les resulta un verdadero paraíso. Sobre todo cuando Europa no les ofrece alternativas de crecimiento similares. Esto lo aseguran no sólo expertos locales como José Luis Machinea (ver recuadro), además lo aceptan los propios protagonistas. "La banca extranjera está entrando fuerte porque tiene posibilidades

Que se pongan

Inversión española 1990-1996 (*) –por sectores– (en millones de dólares)

Comunicaciones	2.261
Transporte aéreo	1.298
Seguros y bancos	400
Infraestructura	203
Electricidad, gas y vapor	161
Oleoductos y gasoductos	137
Automotriz y autopartes	89
Actividades extractivas	84
Alimentos y bebidas	26
Mater.construc.y cerámica	3
Otros	3
Total	4.664

(*) incluye privatizaciones.
Fuente: CEP.

Soltando los duros

Inversión extranjera 1990-1996 (*) –por país de origen– (en millones de dólares)

Estados Unidos	12.326
España	4.664
Francia	4.492
Italia	3.375
Chile	3.235
Gran Bretaña	2.172
Canadá	813
Alemania	588
México	476
Brasil	396
Japón	339
Australia	186
Otros	1.574
Total	34.636

* incluye privatizaciones.
Fuente: Eaboración propia sobre datos del Centro de Estudios para la Producción - Secretaría de Industria, Comercio y Minería.

En un estudio reciente, publicado por el Centro de Estudios Bonaerenses, sobre las estrategias de las empresas transnacionales en la Argentina, los economistas Bernardo Kosacoff y Fernando Porta evalúan –entre otros aspectos– la contribución efectiva de la inversión extranjera directa durante esta década.

"Las mejoras más sustantivas introducidas por la nueva IED residen, en estricto orden, en la mayor variedad, la mejor calidad y los menores precios de los productos ofrecidos en el mercado, incluidos los servicios públicos. Por otra parte, no dejan de ser significativas las mejoras derivadas de la incorporación de nuevos procesos productivos y métodos modernos de gestión, en particular por la transferencia tecnológica implícita en la capacitación y entrenamiento del personal involucrado. En estos últimos aspectos, parece ser decisivamente mayor el aporte de aquellos proyectos que instalan una planta nueva y los que procesan recursos naturales."

"A su vez, es estrictamente en estos aspectos que se ha limitado la contribución de la IED en materia de fortalecimiento de las capacidades y habilidades locales. En general, las filiales extranjeras se cuentan entre un lote de empresas que integran el parque instalado más moderno y operado con mayor eficiencia. Sin embargo, su aporte a la generación de encadenamientos productivos, a la difusión de externalidades –por ejemplo, a través del desarrollo de proveedores o de la radicación de actividades de I&D (investigación y desarrollo) u otras funciones estratégicas de la corporación– y a una inserción activa en redes dinámicas de comercio internacional es débil o directamente inexistente según los casos."

"En síntesis –dicen estos investigadores–, aparece una brecha entre la cantidad de IED ingresada a la economía argentina en los años '90 y su efectiva contribución al fortalecimiento de las capacidades y habilidades locales. Resulta relativamente escasa y muy heterogénea su contribución a la formación de capital, al desarrollo de nuevas exportaciones y, muy particularmente, a la generación de encadenamientos productivos y capacidades tecnológicas. Al mismo tiempo, su evolución tiene un costo creciente en términos de pagos externos y se enmarca en el proceso de fuerte concentración patrimonial que caracteriza a la reestructuración de la economía argentina en este período."

Lo que se viene

Inversión española 1997-2000 –por sectores– (en millones de dólares)

		% sobre el total
Química y petroquímica	2.703	54,5
Seguros y bancos	1.061	21,4
Comunicaciones	585	11,8
Obras/suministro agua	501	10,1
Electricidad y gas	64	1,3
Alimentos y bebidas	25	0,5
Construcción	15	0,3
Madera y subproductos	5	0,1
Total	4.959	100,0

Fuente: Elaboración propia sobre datos del CEP.

de muy buenos negocios", destacó a **Cash** Juan Ignacio Giménez Echeverría, director ejecutivo del Banco Francés.

LA PRIMERA OLA

La primera oleada de capitales españoles había encontrado su cauce a comienzos de la década al lanzarse la privatización de los servicios públicos en manos del Estado. La presencia española quedó de manifiesto desde el inicio de ese proceso en los *leading cases* de Entel y Aerolíneas Argentinas. La telefonía básica del sur del país y la compañía aérea quedaron en 1990 en manos de consorcios integrados en gran parte por capitales ibéricos (paradójicamente estatales). Incluso la alianza en la que participaba Telefónica de España se dio el lujo de elegir la región para su reinado: habían ganado las dos zonas en que se dividió Entel.

En este período también incursionaron –aunque más tímidamente– otras grandes empresa estatales y privadas de España especialmente en el sector energético y en los servicios de agua corriente. Endesa, por ejemplo, logró una considerable participación en Edenor, la distribuidora de electricidad de la zona norte metropolitana e Iberdrola se constituyó en uno de los principales accionistas de la central eléctrica Güemes y de Litoral Gas, la distribuidora (por redes) de la provincia de Santa Fe y del norte de la provincia de Buenos Aires. Aguas de Barcelona integró el consorcio que se quedó con el agua potable y las cloacas de toda la Capital Federal y el conurbano bonaerense, y Gas Natural SDG se adueñó de la distribución de ese fluido en treinta partidos del norte y oeste del conurbano.

LA GENERACION PYME

En estos días la corriente de capitales españoles está comenzando a adoptar una nueva forma. Los especialistas aseguran que esta tercera ola le pertenece a las pequeñas y medianas empresas.

"Tanto o más importante que las grandes compañías es que estamos viendo que empiezan a venir muchas pymes", señalaron en la Cámara Española de Comercio. Se trata, en algunos casos, de proveedores de servicios, software e instalaciones para las cerca de 15 multis españolas que ya están instaladas en el país. Y, en otros, de productores vitivinícolas que aterrizan en Mendoza o de empresarios interesados en la pesca a través de compañías mixtas.

No obstante los grandes inversores no tienen en mente dejar de lado, además de las privatizaciones en las provincias, las últimas joyas del desguace estatal. Los aeropuertos y el correo están entre sus prioridades. Cointel, por caso, cuyo 50 por ciento está en poder de Telefónica de España, ya integra uno de los tres consorcios precalificados para su privatización. Y la compañía estatal Aena está interesada en los aeropuertos.

Las conquistas de Repsol

Empresa	Fecha de la operación	Precio -en millones de dólares-	Participación -en porcentaje-	Actividad
Inversor Repsol				
Astra	jul/96	360	37,7	petróleo y otras (2)
Astra	ene/97	122	9,8	petróleo y otras
Inversor Astra				
Dock Sud	oct/96	0,5	36	generación eléctrica
Pluspetrol	ene/97	340	45	petróleo, gas y elec.
Mexpetrol	may/97	100	33,5 (3)	petróleo
Algas	jun/97	79	99,3	comer y distr GLP
Poligas Luján	jun/97		98,4	comer y distr GLP
EG3 (Soldati)	jun/97	345 (4)	32,5	refin/comer.combust
EG3 (Isaura)	jun/97		27,5 (5)	refin/comer.combust
Refisan	jun/97		42,5	refin/comer.combu/asf.
Dapsa	jun/97		50	refin/comer.combu/asf.
Par.del Plata	jun/97		50	prod.parafinas/aceit.
Otras inv. en la operación de Astra	jul/96-may/97	120,5		petróleo y otras
	Total	1467,0		

Notas:

(1) En millones de dólares.
(2) Participación en empresas eléctricas, de distribución de gas, transporte de combustibles e ingeniería.
(3) La participación alcanza al 66,5%.
(4) Estimación.
(5) La participación alcanza al 91,5%.

Antonio Donadeu Farnés, presidente de la Cámara Española de Comercio y representante del Banco Central Hispanoamericano

"Aventajamos a Estados Unidos"



"Con motivo del ingreso de España a la Unión Europea todo el sector comercial de mi país quedó en manos de los franceses, el metalmetálico en las de los alemanes y grandes compañías inglesas entraron en el mercado inmobiliario. En Argentina el proceso puede ser simétrico. Las empresas españolas han sido líderes en la privatización de grandes compañías. Los europeos hemos aventajado a los capitales de Estados Unidos que venían generalmente a vender, pero no a invertir. ¿Por qué venimos los españoles? Porque nuestras compañías, que en Estados Unidos tendría una cuota mínima de mercado, en América latina puede tener cuotas importantes y competir con otras multinacionales. Otro aspecto importante es el hecho de que Argentina es el país más alfabetizado de América latina. Esto implica tanto una demanda de productos de calidad, como la disponibilidad de profesionales y técnicos capacitados. Y, finalmente, existe un convenio para evitar la doble imposición, por el cual si a algún empresario le va mal en su inversión puede deducirlo de la base imponible en España. A nivel industrial nuestro país está muy especializados en la pesca, donde Argentina cuenta con muchas inversiones españolas, y en alimentos, donde ya entraron tres empresas dedicadas a la manufactura de carnes. También han venido compañías metalmecánicas, que se han implantado en Córdoba y Rosario; y la líder europea en fabricación de lozas sanitarias. Además, a la sombra de los grandes operadores multinacionales españoles están viniendo pequeñas y medianas empresas".

José Luis Machinea, ex presidente del Banco Central

"Esperan rentabilidades mayores"

"Los bancos españoles vienen a Argentina porque esperan, en primer lugar, un crecimiento del mercado muy importante en los próximos años. El sector financiero está muy poco monetizado y bancarizado. Los agregados monetarios respecto al PBI son muy bajos, alrededor del 22 por ciento, cuando en países de desarrollo relativo similar están en el 40. Esto resulta especialmente atractivo a los inversores porque entran a un negocio donde va a haber un aumento extraordinario de la demanda. También hay que tener en cuenta que los dueños argentinos de los bancos tienen grandes restricciones de capital. Y que, para acompañar el ritmo de crecimiento esperado, tendrían que realizar fuertes aportes de capital. Por otra parte, a esos factores internos hay que sumarle los externos. Hay un espectacular proceso de concentración del sistema financiero en el mundo. En España se dio desde fines de la década de los '70 y durante los '80. En esa pelea mundial, a los bancos españoles les resulta muy difícil competir, en el contexto de la unión monetaria, con los bancos alemanes, ingleses o franceses. En cambio, en Argentina tienen un mercado con entidades más pequeñas. Además, están ganando bastante dinero y deciden hacer su proceso de transnacionalización vía América Latina. En general, todos los capitales que vienen a Argentina esperan obtener tasas de rentabilidad mucho mayores que las que registran en sus países. El sistema financiero en los países desarrollados no aumenta tan rápido, y el ritmo de crecimiento de sus economías es del orden del dos o del tres por ciento anual. Por eso pagan por activos precios que parecen exorbitantes. Pero ellos no están haciendo la cuenta sobre la rentabilidad actual, sino sobre la futura.

Juan Ignacio Giménez Echeverría, director ejecutivo del Banco Francés y director general adjunto del Banco Bilbao Vizcaya

"Compraremos más bancos"

–¿Por qué se expanden a América latina?

–Las empresas españolas durante la década de los '80 sufren un proceso de fusión que es encabezado por los bancos. El Bilbao, por ejemplo, se fusiona con el Vizcaya, el Central con el Hispano y el Santander absorbe al Banesto. Con la Unión Europea el tamaño es un factor importante de defensa. En España, que no es un mercado de los más importantes de Europa, los bancos tienen que ser los suficientemente fuertes para no terminar comprados por el Deutsche, el Barclays o algún banco americana.

–¿Cuáles son las expectativas de negocios?

–En Argentina estamos hablando de un 25 a un 30 por ciento de la población bancarizada, cuando en España llega al 95. Creemos que en el 2000 esa cifra se elevará al 50 por ciento. Esto significa un montón de nuevos clientes y negocios. Además, el circulante que en Japón equivale al 110 por ciento de su PBI y al 75 en España, en Argentina se ubica en un 19. Hoy los depósitos están creciendo a un ritmo muy elevado, y de seguir así para el 2000 pueden alcanzar el 30 o 40 por ciento del PBI.

–¿Cuánto llevan invertidos?

–Por la compra del Banco Francés unos 370 millones de dólares, y por la del Crédito Argentino otros 500 millones.

–¿Qué planes tienen?

–Luego de que termine el proceso de fusión, que supongo llevará hasta finales del año, seguiremos ampliando el número de casas y estaremos en la búsqueda de nuevos negocios y oportunidades.

–¿Incluyen la compra de otros bancos?

–Sí, sí, ¡por qué no! Podemos hacerlo, por ejemplo, en ciertas zonas que nos interesan.

G AS

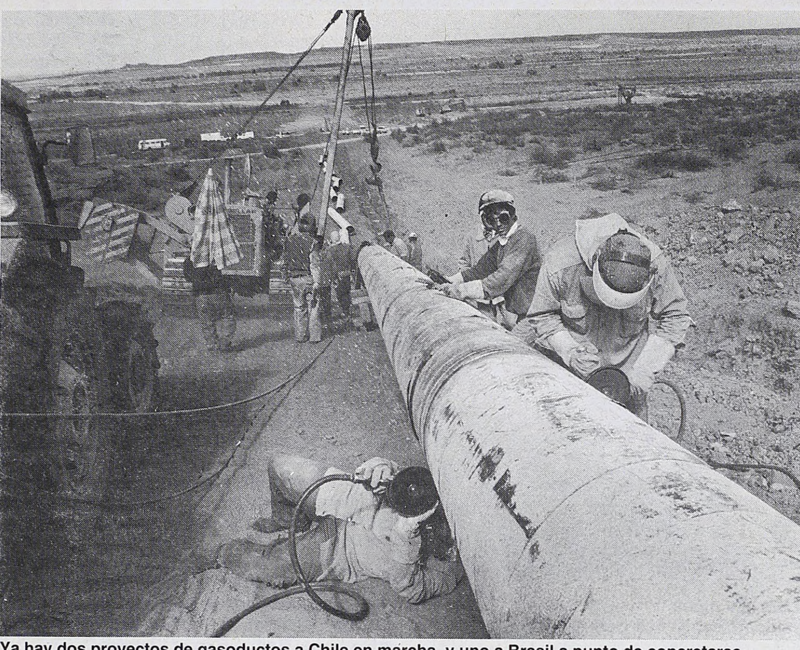
Productores y transportistas de gas encontraron la veta más rentable en la exportación. Pero la demanda externa empuja hacia arriba las tarifas domésticas y posterga la construcción de redes para el interior.

La tarifa sube por la exportación

VECINOS CALENTITOS

Por Raúl Dellatorre

En pocas semanas más, Chile empezará a recibir gas argentino transportado por el Gasoducto Trasandino, que atraviesa la cordillera a la altura de Mendoza. Una empresa estadounidense (CMS) y la chilena Endesa ya firmaron los contratos para el abastecimiento de gas a dos usinas eléctricas a erigirse en el país vecino, que serán alimentadas desde Salta. Uruguayana, en la frontera brasileña frente a Paso de los Libres (Corrientes), se prepara para recibir, hacia fin de siglo, una partida de la producción argentina del combustible. Se proyecta otro tendido desde Salta, pasando por Formosa, Chaco y Corrientes, que abastecería a todo el sur del Brasil, hasta Porto Alegre, y con intención de subir hasta San Pablo. Finalmente, Uruguay también se anota entre los aspirantes a recibir gas argentino.



Ya hay dos proyectos de gasoductos a Chile en marcha, y uno a Brasil a punto de concretarse.
Una línea a Uruguay y un segundo tendido que podría llegar hasta San Pablo serían los próximos.

La imagen que dan todos esos caños proyectados sobre un mapa es el de múltiples pajitas absorbiendo de una gran fuente. Pero esa fuente no es inagotable (el recurso no es renovable). Y además, mientras los países limítrofes ven en el uso del gas argentino la posibilidad de bajar sus costos energéticos, la mitad de los habitantes de Argentina no tienen acceso al fluido barato para sus hogares. Una paradoja más de la globalización, y un resultado de la lógica de mercado, que hace que sea más rentable exportar gas que tender redes de distribución para llegar a pequeños poblados del interior.

En lo inmediato, el volumen de gas a exportar no parecería afectar las reservas disponibles. Las empresas productoras –sólo cinco concentran el 75 por ciento de la extracción– sostienen que, sin una rentabilidad suficiente, no se justificaría la inversión en exploración. Por eso reclaman la libertad para exportar y para fijar precios para el mercado interno. El valor en yacimiento más que cuadruplica el valor vigente una década atrás, cuando el gas, como el petróleo, era del Estado.

Cuando venden al mercado doméstico, los productores fijan los precios sin competencia, porque las distribuidoras que le compran son tomadoras pasivas de precios, sin pelear la mínima rebaja. Cuando exportan, lo hacen a mercados ávidos de bajar costos energéticos sin producción propia. A más exportación, más caro el precio del gas doméstico. Pero para hacer más atractivas las inversiones en gasoductos transfronterizos, las petroleras venden el gas al exterior a precios más bajos de los que cobran al mercado doméstico. Conclusión: el usuario local subsidia las obras para exportar el mismo gas del que lo privarán.

Obras: La lógica del mercado hace que sea más rentable exportar gas que tender redes de distribución para llegar a pequeños poblados del interior.

El precio del gas que paga el consumidor tiene tres componentes básicos de costos: el producto, el transporte y la distribución. Cada rubro participa en un poco más del 30 por ciento del precio final. El margen del transporte y la distribución están regulados (fijados por el Estado); el precio del producto en boca de pozo (inyectado al gasoducto) es libre. Como el consumo es cautivo (cada distribuidora es monopólica en su zona), prácticamente no hay competencia de precio: el productor lo fija; el transportista cobra un peaje y el distribuidor traslada los costos al cliente sin intervenir en negociación alguna.

Del negocio de la exportación participan productores y transportistas asociados. Los primeros aseguran el abastecimiento futuro, y los segundos toman a su cargo la administración del caño a construir. Generalmente, se les asocia el futuro comprador del exterior –una usina eléctrica, como Endesa, o distribuidora, como Petrobrás–, que garantiza la demanda a su riesgo. La utilización del gas como combustible es mucho más barata que otras fuentes alternativas –salvo la energía hidroeléctrica, cuya oferta es limitadísima en los países fronterizos–.

De tal forma, las petroleras locales tienen margen para fijar altos precios al gas y hacer rentables las inversiones en el tendido de gasoductos hacia los países vecinos. Pero, por su posición dominante en el mercado local, cuando consiguen buenos precios afuera lo trasladan también al consumo interno. A su vez, los transportistas encuentran más rentable tender caños hacia el exterior antes que llegar a aisladas poblaciones fronteras adentro, sin grandes concentraciones urbanas. Esto explica, por ejemplo, que el abastecimiento de gas natural a las tres provincias mesopotámicas –del que aún carecen– debió postergarse hasta tener asegurado un contrato de venta a Brasil. Recién cuando el negocio de exportación justificó atravesar Entre Ríos y Corrientes, tomó sentido económico dotar de gas a ese cuarto de territorio nacional.

ESPIAR EL NAFTA

Por Enrique M. Martínez

El tratado de libre comercio entre Estados Unidos, Canadá y México está transitando por su cuarto año. Es conocida la durísima polémica que se dio en Estados Unidos antes de la aprobación, especialmente desde los sectores más conservadores, que sostenían que en ese país se perderían trabajos de baja calificación, porque parte de esas actividades se trasladarían a México.

Menos conocido es el trabajo publicado por la Oficina de Asesoramiento Tecnológico del Congreso de Estados Unidos que, en setiembre de 1992 –un año antes de la firma del tratado–, decía:

"Las fuerzas del mercado por sí solas no producirán beneficios sociales y económicos significativos luego de un acuerdo de libre comercio. Para obtenerlos, la liberación comercial deberá ser acompañada por cambios significativos en otros aspectos de las políticas norteamericana y mexicana."

"Si eso sucede, el mayor libre comercio aumentará la prosperidad y los estándares de vida de ambas comunidades. Si no sucede, los mayores vínculos económicos entre los dos países podrían empeorar a ambos, bajando los sueldos en Estados Unidos, sin acelerar el desarrollo en México."

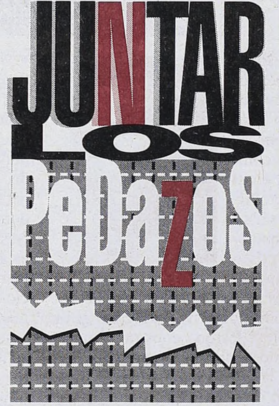
Este comentario era hecho ante los peligros de vincular dos sociedades con tan distinto grado de desarrollo.

Para la Argentina es imprescindible conocer cuál es el resultado de esta unión, no sólo porque ayuda a perfilar mejores propuestas para el Mercosur sino también porque ayuda a formar opinión sobre la conveniencia de la región única que está impulsando la diplomacia norteamericana.

El Economic Policy Institute, grupo progresista demócrata, resume así los resultados de los tres primeros años del Nafta:

- La amenaza de mudarse a México se ha convertido en una rutina en las negociaciones salariales en Estados Unidos. Según un estudio de la Universidad de Cornell, se ha triplicado el número de empresas que cierran su planta antes de ceder en una negociación.
- En 1993 Estados Unidos tenía un superávit comercial con México de 1700 millones. En 1996 tuvo un déficit de 16.200 millones. Por lejos, el principal responsable de ese cambio es el sector automotor, por trasladar a México plantas de ensamblado.
- El número de desempleados en México se duplicó en los 3 años. Eso está directamente vinculado con la devaluación del peso, que a su vez está ligada al estímulo de las inversiones norteamericanas. Hay 10.000.000 de niños que trabajan. Cerraron 28.000 pequeñas empresas desde 1993. Los salarios reales de 1996 son 27 por ciento menores que los de 1994 y 37 por ciento menores que los de 1980. El 66 por ciento de los trabajadores no tiene beneficios sociales. La pobreza extrema pasó del 32 por ciento al 51 por ciento de la población. Nada se avanzó para equiparar los derechos laborales o las reglamentaciones ambientales en los dos países. ¿Todos perdieron? No. Ganaron algunas empresas multinacionales que mantuvieron sus centrales en Estados Unidos y ocuparon mano de obra barata en México, pero no crearon allí consumo que compensara los efectos de la devaluación que ellas mismas forzaron.

Este es un alerta fortísimo para el Mercosur. Sólo una conducción ejercida por gobiernos nacionales convencidos de un interés común superior a las partes evitará caer en las mismas situaciones.



Productores y transportistas de gas encontraron la veta más rentable en la exportación. Pero la demanda externa empuja hacia arriba las tarifas domésticas y posterga la construcción de redes para el interior.

La tarifa sube por la exportación

VECINOS CALENTITOS

Por Raúl Dellatorre

En pocas semanas más, Chile empezará a recibir gas argentino transportado por el Gasoducto Trasandino, que atraviesa la cordillera a la altura de Mendoza. Una empresa estadounidense (CMS) y la chilena Endesa ya firmaron los contratos para el abastecimiento de gas a dos usinas eléctricas a erigirse en el país vecino, que serán alimentadas desde Salta. Uruguayana, en la frontera brasileña frente a Paso de los Libres (Corrientes), se prepara para recibir, hacia fin de siglo, una partida de la producción argentina del combustible. Se proyecta otro tendido desde Salta, pasando por Formosa, Chaco y Corrientes, que abastecería a todo el sur del Brasil, hasta Porto Alegre, y con intención de subir hasta San Pablo. Finalmente, Uruguay también se anota entre los aspirantes a recibir gas argentino.

La imagen que dan todos esos caños proyectados sobre un mapa es el de múltiples pajitas absorbiendo de una gran fuente. Pero esa fuente no es inagotable (el recurso no es renovable). Y además, mientras los países limítrofes ven en el uso del gas argentino la posibilidad de bajar sus costos energéticos, la mitad de los habitantes de Argentina no tienen acceso al fluido barato para sus hogares. Una paradoja más de la globalización, y un resultado de la lógica de mercado, que hace que sea más rentable exportar gas que tender redes de distribución para llegar a pequeños poblados del interior.

En lo inmediato, el volumen de gas a exportar no parecería afectar las reservas disponibles. Las empresas productoras –sólo cinco concentran el 75 por ciento de la extracción– sostienen que, sin una rentabilidad suficiente, no se justificaría la inversión en exploración. Por eso reclaman la libertad para exportar y para fijar precios para el mercado interno. El valor en yacimiento más que cuadruplica el valor vigente una década atrás, cuando el gas, como el petróleo, era del Estado.

Cuando venden al mercado doméstico, los productores fijan los precios sin competencia, porque las distribuidoras que le compran son tomadoras pasivas de precios, sin pelear la mínima rebaja. Cuando exportan, lo hacen a mercados ávidos de bajar costos energéticos sin producción propia. A más exportación, más caro el precio del gas doméstico. Pero para hacer más atractivas las inversiones en gasoductos transfronterizos, las petroleras venden el gas al exterior a precios más bajos de los que cobran al mercado doméstico. Conclusión: el usuario local subsidia las obras para exportar el mismo gas del que lo privarán.

Obras: La lógica del mercado hace que sea más rentable exportar gas que tender redes de distribución para llegar a pequeños poblados del interior.

El precio del gas que paga el consumidor tiene tres componentes básicos de costos: el producto, el transporte y la distribución. Cada rubro participa en un poco más del 30 por ciento del precio final. El margen del transporte y la distribución están regulados (fijados por el Estado); el precio del producto en boca de pozo (inyectado al gasoducto) es libre. Como el consumo es cautivo (cada distribuidora es monopólica en su zona), prácticamente no hay competencia de precio: el productor lo fija; el transportista cobra un peaje y el distribuidor traslada los costos al cliente sin intervenir en negociación alguna.

Del negocio de la exportación participan productores y transportistas asociados. Los primeros aseguran el abastecimiento futuro, y los segundos toman a su cargo la administración del caño a construir. Generalmente, se les asocia el futuro comprador del exterior –una usina eléctrica, como Endesa, o distribuidora, como Petrobrás–, que garantiza la demanda a su riesgo. La utilización del gas como combustible es mucho más barata que otras fuentes alternativas –salvo la energía hidroeléctrica, cuya oferta es limitadísima en los países fronterizos–.

De tal forma, las petroleras locales tienen margen para fijar altos precios al gas y hacer rentables las inversiones en el tendido de gasoductos hacia los países vecinos. Pero, por su posición dominante en el mercado local, cuando consiguen buenos precios afuera lo trasladan también al consumo interno. A su vez, los transportistas encuentran más rentable tender caños hacia el exterior antes que llegar a aisladas poblaciones fronteras adentro, sin grandes concentraciones urbanas. Esto explica, por ejemplo, que el abastecimiento de gas natural a las tres provincias mesopotámicas –del que aún carecen– debió postergarse hasta tener asegurado un contrato de venta a Brasil. Recién cuando el negocio de exportación justificó atravesar Entre Ríos y Corrientes, tomó sentido económico dotar de gas a ese cuarto de territorio nacional.

Ya hay dos proyectos de gasoductos a Chile en marcha, y uno a Brasil a punto de concretarse.
Una línea a Uruguay y un segundo tendido que podría llegar hasta San Pablo serían los próximos.

ESPIAR EL NAFTA

Por Enrique M. Martínez

El tratado de libre comercio entre Estados Unidos, Canadá y México está transitando por su cuarto año. Es conocida la durísima polémica que se dio en Estados Unidos antes de la aprobación, especialmente desde los sectores más conservadores, que sostenían que en ese país se perderían trabajos de baja calificación, porque parte de esas actividades se trasladarían a México.

Menos conocido es el trabajo publicado por la Oficina de Asesoramiento Tecnológico del Congreso de Estados Unidos que, en setiembre de 1992 –un año antes de la firma del tratado–, decía:

"Las fuerzas del mercado por sí solas no producirán beneficios sociales y económicos significativos luego de un acuerdo de libre comercio. Para obtenerlos, la liberación comercial deberá ser acompañada por cambios significativos en otros aspectos de las políticas norteamericana y mexicana."

"Si eso sucede, el mayor libre comercio aumentará la prosperidad y los estándares de vida de ambas comunidades. Si no sucede, los mayores vínculos económicos entre los dos países podrían empeorar a ambos, bajando los sueldos en Estados Unidos, sin acelerar el desarrollo en México."

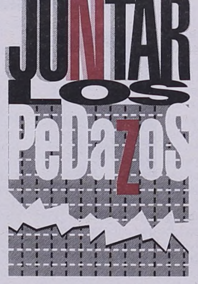
Este comentario era hecho ante los peligros de vincular dos sociedades con tan distinto grado de desarrollo.

Para la Argentina es imprescindible conocer cuál es el resultado de esta unión, no sólo porque ayuda a perfilar mejores propuestas para el Mercosur sino también porque ayuda a formar opinión sobre la conveniencia de la región única que está impulsando la diplomacia norteamericana.

El Economic Policy Institute, grupo progresista demócrata, resume así los resultados de los tres primeros años del Nafta:

- La amenaza de mudarse a México se ha convertido en una rutina en las negociaciones salariales en Estados Unidos. Según un estudio de la Universidad de Cornell, se ha triplicado el número de empresas que cierran su planta antes de ceder en una negociación.
- En 1993 Estados Unidos tenía un superávit comercial con México de 1700 millones. En 1996 tuvo un déficit de 16.200 millones. Por lejos, el principal responsable de ese cambio es el sector automotor, por trasladar a México plantas de ensamblado.
- El número de desempleados en México se duplicó en los 3 años. Eso está directamente vinculado con la devaluación del peso, que a su vez está ligada al estímulo de las inversiones norteamericanas. Hay 10.000.000 de niños que trabajan. Cerraron 28.000 pequeñas empresas desde 1993. Los salarios reales de 1996 son 27 por ciento menores que los de 1994 y 37 por ciento menores que los de 1980. El 66 por ciento de los trabajadores no tiene beneficios sociales. La pobreza extrema pasó del 32 por ciento al 51 por ciento de la población. Nada se avanzó para equiparar los derechos laborales o las reglamentaciones ambientales en los dos países. ¿Todos perdieron? No. Ganaron algunas empresas multinacionales que mantuvieron sus centrales en Estados Unidos y ocuparon mano de obra barata en México, pero no crearon allí consumo que compensara los efectos de la devaluación que ellas mismas forzaron.

Este es un alerta fortísimo para el Mercosur. Sólo una conducción ejercida por gobiernos nacionales convencidos de un interés común superior a las partes evitará caer en las mismas situaciones.



Rafael Di Tella contra el mito liberal

"HAY QUE ARMAR EL ESTADO BENEFACTOR"

Di Tella Jr. dice que el gobierno de Carlos Menem se compró el discurso conservador, defendido por Roque Fernández. Cree que Duhalde está más cerca del pensamiento progresista porque "le da una alternativa a la gente".

Por Maximiliano Montenegro

Rafael Di Tella, hijo del canciller, tiene un doctorado en economía en la Universidad de Oxford, donde realizó su tesis sobre las consecuencias económicas de la corrupción. A principios de año, en un reportaje que concedió a **Página/12** habló de su especialidad y provocó un revuelo por su estilo directo al analizar el tema que más incomoda al gobierno de Carlos Menem. "Soy peronista", dice en esta entrevista, y reclama –en línea con las ideas de Duhalde– la reconstrucción del Estado benefactor.

–¿Un peronista que estudió en círculos académicos donde prevalece el enfoque del liberalismo económico?

–No creo que ser peronista esté reñido con un tipo de análisis ortodoxo en lo económico, siempre y cuando se tenga conciencia de que esa forma de razonar es un instrumento. El problema es que en Argentina mucha gente pasa un mensaje ideológico vestido de mensaje técnico. "Lo que yo estoy diciendo es un tema técnico, no me meto en temas de distribución de la riqueza o de ideología", argumentan. Esta es una de las grandes tragedias de la Argentina, porque el mensaje en el fondo es que si vos querés ser serio tenés que ser conservador. Yo me considero un técnico serio y progresista.

–¿Los economistas del CEMA, del equipo de Roque Fernández, son conservadores disfrazados de técnicos?

–Muchas de las políticas que han propuesto en el pasado eran netamente conservadoras. Gran parte del discurso privatizador fue un discurso ideológico, pero al mismo tiempo había gente que decía que había que privatizar y tenía razón. Lo que sucede es que en Argentina se perdieron grados de libertad en la política económica. Y por eso un progresista y un conservador al frente de la política económica ya no hacían cosas distintas. Hubo tal descontrol en las finanzas públicas que lo único que interesaba, supuestamente, era que el tipo sea bueno técnicamente, más allá de su ideología. Eso confundió a muchos que creen que se terminaron las ideologías.

–¿Roque Fernández es un progresista?

–Fijáte la ironía de personas autodeclaradas conservadoras colaborando con un programa que mejoró la distribución del ingreso. También está el caso de María Julia que siempre se declaró conservadora. Uno se preguntaba cómo podían estar algunos funcionarios con ideologías tan distintas en un gobierno peronista: bueno, podían estar juntos porque la política económica había perdido muchos grados de libertad.

–Hasta los economistas más ortodoxos reconocen que la distribución del ingreso en los últimos años empeoró.

–No es así: tomemos por ejemplo el tema de la pobreza. Analicé los números y los resultados son los siguientes. En el '89 había más o menos 5,2 millones de pobres, a principios del '96 había 3,3 millones. La pobreza cayó: éste es uno de los programas que más luchó contra la pobreza. El problema es que en 1995 había 3,1 millones de pobres. Aumentó, pero muy poquito, desde entonces.

–¿Este es un gobierno progresista en lo social?

–El Gobierno se compró el discurso conservador. Los conservadores son gente que cree que la producción y la distribución tiene que hacerla el mercado. Los socialistas –hablando groseramente– dicen que la producción tiene que hacerla el Estado. Como estos últimos desaparecieron, entonces parece que la única opción es mercado en todo. Y entonces los progresistas nos quedamos sin discurso. Un progresista cree que el mercado va a producir, y el Estado debe tener un rol para redistribuir la riqueza, proveer seguridad social y regular el accionar del mercado. Pero hoy debido al triunfo de la ideología conservadora hay una especie de fobia al Estado benefactor. A este gobierno no le falta asumir que hay que reconstruirel Estado benefactor. Si nos ponemos los pantalones largos a tiempo, vamos a poder diseñar el Estado benefactor que queremos, sino el Estado benefactor lo va a armar (Carlos) Corach desde el Ministerio del Interior cuando negocie con la gente de Cutral-Có, o (Armando) Caro Figueroa cuando reparta puestos de trabajo en las provincias.

–¿La gente se lo va a ir arrancando al Gobierno?

–Desde ya.

–¿El Estado benefactor es asistencialismo a los sectores pobres?

—No sólo eso. El mercado tiene grandes oscilaciones en el empleo, entonces creo que el Estado tiene que proveer seguridad social a la gente desempleada.

–¿Duhalde es populista cuando se enfrenta con Roque Fernández, reclamando una mayor intervención estatal en la economía?

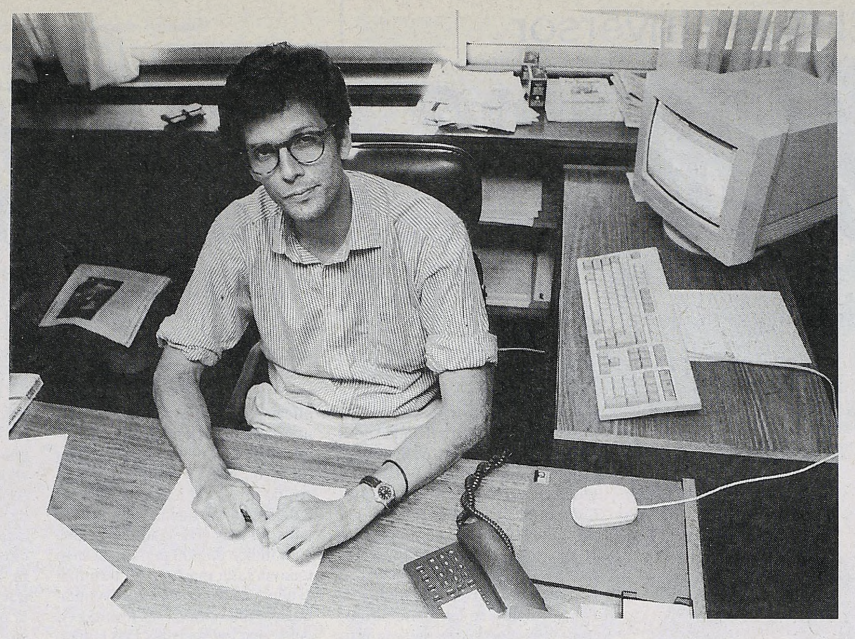
–Duhalde está más cerca de un pensamiento progresista. No me parece mal lo que hace. Cuando uno hace un modelo en un papelito, puede resolver muchos problemas, pero cuando uno le ve la cara a la gente con hambre todos los días, hay que tener los pantalones bien puestos: primero para seguir con el rumbo, que me parece que lo ha seguido; y después para darle una alternativa a la gente. El mercado genera padecimientos terribles a los que el Estado no puede desatender.

MAPA DE LA CORRUPCION

Rafael Di Tella trabaja hoy en la Fundación Mediterránea, pero a partir del mes próximo se mudará a Harvard, para dictar clases al menos durante un año. De Domingo Cavallo dice que el haber estado en el gobierno le da más credibilidad a sus denuncias de corrupción y que "cuando comenzó a atacar a las mafias enquistadas en el poder no lo podía creer, pero después me fui convenciendo de que tenía razón". Junto con el ex fiscal Luis Moreno Ocampo, Di Tella Jr. impulsa la creación de un banco de datos para evaluar cuánta corrupción hay en distintos niveles de gobiernos (provincias, municipios, ministerios), algo así como un *mapa de la corrupción*. Comenzó estudiando los precios de compra de solución fisiológica, un insumo sencillo en el que no se debería esperar variación alguña, en todos los hospitales de la municipalidad de Buenos Aires. Sin embargo, algunos hospitales pagaban hasta 10 veces más la unidad del producto que otros: Durand, Gutiérrez, Fernández, Borda y Santojanni eran los hospitales que más caro pagaban el producto; en tanto, Alvear, Moyano y Rocca los que más barato compraban. Sólo con circular un lista de precios testigo a principios de este año hubo una baja del 50 por ciento en los precios promedio. Di Tella dice que a nivel general se podrían asignar fondos que hoy la Nación reparte entre las provincias amigas, de acuerdo con la eficiencia de cada una de las administraciones del interior.

REPORTAJE

Por Maximiliano Montenegro



Rafael Di Tella contra el mito liberal

"HAY QUE ARMAR EL ESTADO BENEFACTOR"

Di Tella Jr. dice que el gobierno de Carlos Menem se compró el discurso conservador, defendido por Roque Fernández. Cree que Duhalde está más cerca del pensamiento progresista porque "le da una alternativa a la gente".

Rafael Di Tella, hijo del canciller, tiene un doctorado en economía en la Universidad de Oxford, donde realizó su tesis sobre las consecuencias económicas de la corrupción. A principios de año, en un reportaje que concedió a **Página/12** habló de su especialidad y provocó un revuelo por su estilo directo al analizar el tema que más incomoda al gobierno de Carlos Menem. "Soy peronista", dice en esta entrevista, y reclama –en línea con las ideas de Duhalde– la reconstrucción del Estado benefactor.

–¿Un peronista que estudió en círculos académicos donde prevalece el enfoque del liberalismo económico?

–No creo que ser peronista esté reñido con un tipo de análisis ortodoxo en lo económico, siempre y cuando se tenga conciencia de que esa forma de razonar es un instrumento. El problema es que en Argentina mucha gente pasa un mensaje ideológico vestido de mensaje técnico. "Lo que yo estoy diciendo es un tema técnico, no me meto en temas de distribución de la riqueza o de ideología", argumentan. Esta es una de las grandes tragedias de la Argentina, porque el mensaje en el fondo es que si vos querés ser serio tenés que ser conservador. Yo me considero un técnico serio y progresista.

–¿Los economistas del CEMA, del equipo de Roque Fernández, son conservadores disfrazados de técnicos?

–Muchas de las políticas que han propuesto en el pasado eran netamente conservadoras. Gran parte del discurso privatizador fue un discurso ideológico, pero al mismo tiempo había gente que decía que había que privatizar y tenía razón. Lo que sucede es que en Argentina se perdieron grados de libertad en la política económica. Y por eso un progresista y un conservador al frente de la política económica ya no hacían cosas distintas. Hubo tal descontrol en las finanzas públicas que lo único que interesaba, supuestamente, era que el tipo sea bueno técnicamente, más allá de su ideología. Eso confundió a muchos que creen que se terminaron las ideologías.

–¿Roque Fernández es un progresista?

–Fijáte la ironía de personas autodeclaradas conservadoras colaborando con un programa que mejoró la distribución del ingreso. También está el caso de María Julia que siempre se declaró conservadora. Uno se preguntaba cómo podían estar algunos funcionarios con ideologías tan distintas en un gobierno peronista: bueno, podían estar juntos porque la política económica había perdido muchos grados de libertad.

–Hasta los economistas más ortodoxos reconocen que la distribución del ingreso en los últimos años empeoró.

–No es así: tomemos por ejemplo el tema de la pobreza. Analicé los números y los resultados son los siguientes. En el '89 había más o menos 5,2 millones de pobres, a principios del '96 había 3,3 millones. La pobreza cayó: éste es uno de los programas que más luchó contra la pobreza. El problema es que en 1995 había 3,1 millones de pobres. Aumentó, pero muy poquito, desde entonces.

–¿Este es un gobierno progresista en lo social?

–El Gobierno se compró el discurso conservador. Los conservadores son gente que cree que la producción y la distribución tiene que hacerla el mercado. Los socialistas –hablando groseramente– dicen que la producción tiene que hacerla el Estado. Como estos últimos desaparecieron, entonces parece que la única opción es mercado en todo. Y entonces los progresistas nos quedamos sin discurso. Un progresista cree que el mercado va a producir, y el Estado debe tener un rol para redistribuir la riqueza, proveer seguridad social y regular el accionar del mercado. Pero hoy debido al triunfo de la ideología conservadora hay una especie de fobia al Estado benefactor. A este gobierno le falta asumir que hay que reconstruirel Estado benefactor. Si nos ponemos los pantalones largos a tiempo, vamos a poder diseñar el Estado benefactor que queremos, sino el Estado benefactor lo va a armar (Carlos) Corach desde el Ministerio del Interior cuando negocie con la gente de Cutral-Có, o (Armando) Caro Figueroa cuando reparta puestos de trabajo en las provincias.

–¿La gente se lo va a ir arrancando al Gobierno?

–Desde ya.

–¿El Estado benefactor es asistencialismo a los sectores pobres?

—No sólo eso. El mercado tiene grandes oscilaciones en el empleo, entonces creo que el Estado tiene que proveer seguridad social a la gente desempleada.

–¿Duhalde es populista cuando se enfrenta con Roque Fernández, reclamando una mayor intervención estatal en la economía?

–Duhalde está más cerca de un pensamiento progresista. No me parece mal lo que hace. Cuando uno hace un modelo en un papelito, puede resolver muchos problemas, pero cuando uno le ve la cara a la gente con hambre todos los días, hay que tener los pantalones bien puestos: primero para seguir con el rumbo, que me parece que lo ha seguido; y después para darle una alternativa a la gente. El mercado genera padecimientos terribles a los que el Estado no puede desatender.

MAPA DE LA CORRUPCION

Rafael Di Tella trabaja hoy en la Fundación Mediterránea, pero a partir del mes próximo se mudará a Harvard, para dictar clases al menos durante un año. De Domingo Cavallo dice que el haber estado en el gobierno le da más credibilidad a sus denuncias de corrupción y que "cuando comenzó a atacar a las mafias enquistadas en el poder no lo podía creer, pero después me fui convenciendo de que tenía razón". Junto con el ex fiscal Luis Moreno Ocampo, Di Tella Jr. impulsa la creación de un banco de datos para evaluar cuánta corrupción hay en distintos niveles de gobiernos (provincias, municipios, ministerios), algo así como un *mapa de la corrupción*. Comenzó estudiando los precios de compra de solución fisiológica, un insumo sencillo en el que no se debería esperar variación alguña, en todos los hospitales de la municipalidad de Buenos Aires. Sin embargo, algunos hospitales pagaban hasta 10 veces más la unidad del producto que otros: Durand, Gutiérrez, Fernández, Borda y Santojanni eran los hospitales que más caro pagaban el producto; en tanto, Alvear, Moyano y Rocca los que más barato compraban. Sólo con circular una lista de precios testigo a principios de este año hubo una baja del 50 por ciento en los precios promedio. Di Tella dice que a nivel general se podrían asignar fondos que hoy la Nación reparte entre las provincias amigas, de acuerdo con la eficiencia de cada una de las administraciones del interior.

El Buen Inversor

¿CUANDO TERMINARA?

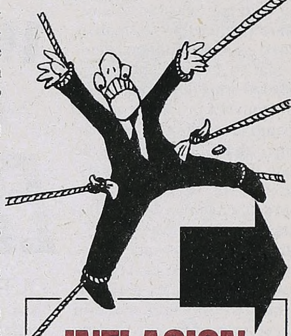
La fiesta bursátil parece que no tiene fin. Los papeles siguen subiendo pese a la prudencia que manifiestan los operadores. ¿La moderación no será, en realidad, miedo a un crac?

Por Alfredo Zaiat

¿Cuánto más durará la fiesta? Desde fines de agosto las acciones acumulan una extraordinaria racha positiva, que casi sin escala disparó el índice de acciones líderes MerVal de los 500 a los 850 puntos. Pocos dudan de que superará el record histórico de 890, marcado en junio de 1992. Los títulos públicos también están en sus máximos, con una tasa de retorno que no es muy superior a un simple plazo fijo. La fiesta no está limitada al mercado bursátil. Los depósitos en pesos y en dólares en el sistema financiero superan los 60 mil millones. Y los bancos reciben en promedio casi 150 millones de pesos mensuales de pequeños ahorristas que destinan parte de su capital a comprar cuotapartes de Fondos Comunes de Inversión. ¿Cuánto durará?

Este interrogante ha empezado a inquietar a varios financistas. El fabuloso panorama financiero-bursátil supera hasta el imaginado por el más optimista de los operadores. Los papeles no paran de subir, y ya no le encuentran razones para explicar lo que estaba en sus planes. Las estimaciones de crecimiento del MerVal para todo el año realizado por los principales bancos de inversión locales e internacionales se han quedado cortas por lejos. El más arriesgado se jugaba a un índice de 800 puntos. Si bien todavía falta mucho para terminar el año, y nadie descarta la eventualidad de una corrección, resulta evidente que los analistas más cotizados de la city se equivocaron con sus pronósticos. Ahora, con un MerVal lanzado a quebrar su record, han empezado a advertir acerca del inminente agotamiento de este ciclo positivo. Al respecto, en el último informe semanal de uno de los bancos privados más grandes del mercado, el ahora español Banco Río, se remarca que el aumento de los precios se está "quedando sin fundamentals". Esto significa que las ganancias de las empresas no son tan abultadas como las que están descontando los corredores en las cotizaciones de las acciones.

Puede ser que también fallen en las estimaciones realizadas de las utilidades que registrarán las compañías. Y lo que hoy parece caro sea barato dentro de pocos meses. Más allá de esa especulación, no deja de llamar la atención el hecho de que los financistas hayan adquirido una cautela que no han tenido en euforias pasadas. Será que la experiencia en las dos últimas décadas les ha dejado, finalmente, una lección. O que las crisis de los últimos años han desplazado del centro del escenario a los especuladores más audaces. O que el desembarco de fuertes brokers extranjeros ha obligado a los operadores a una mayor profesionalidad. O que ahora han irrumpido con fuerza las AFJP. Puede ser que un poco de cada uno de esos fenómenos haya cambiado la dinámica de los negocios en el recinto. Sea lo que fuera, lo cierto es que el mercado sigue avanzando a paso redoblado y la prudencia es lo que predomina en la rueda. Moderación que algunos prefieren definirla como miedo a un crac.



TASAS

	VIERNES 04/07 en $	VIERNES 04/07 en u$s	VIERNES 11/07 en $	VIERNES 11/07 en u$s
	% anual		% anual	
Plazo Fijo a 30 días	6.4	5.6	6.5	5.7
60 días	7.1	6.2	7.2	6.1
Caja de Ahorro	3.3	2.4	3.3	2.4
Call Money	6.0	5.5	5.5	5.0

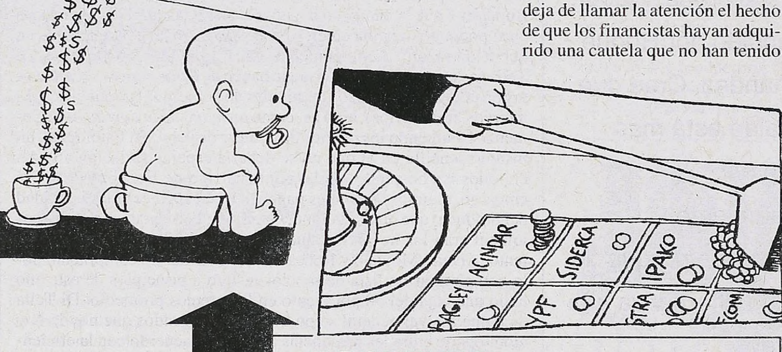
NOTA: Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la tasa que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

INFLACION

(en porcentaje)

Julio 1996	0.5
Agosto	-0.2
Septiembre	0.2
Octubre	0.5
Noviembre	-0.2
Diciembre	-0.3
Enero 1997	0.5
Febrero	0.4
Marzo	-0.5
Abril	0.1
Mayo	-0.1
Junio	0.2

Inflación acumulada últimos 12 meses: 0,9%



LOS PESOS Y LAS RESERVAS DE LA ECONOMIA

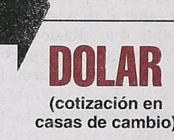
(en millones)

	en $
Cir. monet. al 08/07	15.161
Depósitos al 01/07	
Cuenta Corriente	9.347
Caja de Ahorro	7.370
Plazo Fijo	12.248
	en u$s
Reservas al 08/07	
Oro y dólares	20.332
Títulos Públicos	1.912

Nota: La circulación monetaria es el dinero que está en poder del público y en los bancos. Los montos de los depósitos son una muestra realizada por el BCRA. Las reservas están contabilizadas a valor de mercado.

ACCIONES

	PRECIO (en pesos) Viernes 04/07	Viernes 11/07	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
ACINDAR	2.740	2.920	6.6	14.1	108.6
ALPARGATAS	1.010	0.997	-1.3	2.3	15.9
ASTRA	2.200	2.130	-3.2	0.5	14.1
C.COSTANERA	3.530	3.580	1.4	3.8	26.2
C.PUERTO	3.180	3.130	-1.6	2.3	13.4
CIADEA	4.300	4.150	-3.5	-3.5	-7.8
COMERCIAL DEL PLATA	3.340	2.580	-22.8	5.5	34.4
SIDERCA	2.700	2.800	3.7	8.1	53.4
BANCO FRANCES	10.950	11.400	4.1	5.3	21.9
BANCO GALICIA	6.880	6.980	1.5	5.0	16.1
INDUPA	1.305	1.260	-3.4	1.2	9.6
IRSA	4.420	4.450	0.7	1.8	38.6
MOLINOS	3.890	3.920	0.8	0.3	11.2
PEREZ COMPANC	8.040	8.140	1.2	1.2	29.5
SEVEL	2.000	2.030	1.5	-0.5	-19.4
TELEFONICA	3.570	3.855	8.0	13.4	49.3
TELECOM	5.350	5.660	5.8	8.4	39.9
T. DE GAS DEL SUR	2.560	2.440	-4.7	0.8	3.0
YPF	31.150	31.350	0.6	1.8	26.0
INDICE MERVAL	837.950	850.620	1.5	5.1	31.0
PROMEDIO BURSATIL	-	-	**-1.3**	**5.1**	**29.5**



DOLAR

(cotización en casas de cambio)

Viernes ant.	1,0015
Lunes	1,0015
Martes	1,0015
Miércoles	1,0015
Jueves	1,0015
Viernes	1,0015
Variación en %	-



ME JUEGO

DANIEL CAGNONI
gerente financiero de MAXIMA AFJP

–¿Va a seguir el boom del mercado bursátil?

–Las perspectivas son buenas. Las acciones todavía tienen margen para seguir subiendo. Hay que tener en cuenta que, pese a la fuerte suba del índice de acciones líderes Merval, hay otras bolsas, como la de Brasil y la de Estados Unidos, que han subido más que la nuestra en el último año y medio. Con los bonos, la situación es diferente: los rendimientos van del 7 al 10 por ciento anual. El Merval está en 850 puntos, muy cerca del récord de 1992 (cuando llegó a 890), y creo que antes de fin de año tendría que llegar a esos niveles.

–¿Tiene miedo a un eventual crac?

–La situación bursátil hoy es bastante diferente a la de los últimos años. El mercado está más atomizado. Y, sobre todo, están los inversores institucionales. Las AFJP y los fondos comunes de inversión pueden sostener las cotizaciones. De darse una caída en las acciones, probablemente los grandes inversores incrementarán su participación en el mercado. Los fondos de pensión vienen incrementando su cartera de acciones, y lo van a seguir haciendo en la medida en que continúe reduciéndose el retorno de los bonos.

–¿Y en Wall Street?

–El principal riesgo es la tasa de interés en Estados Unidos. Los analistas están divididos. Creo que durante el segundo semestre la tasa puede subir un poco.

–Las elecciones y la situación social no están afectando los negocios.

–Hasta ahora, y pese a los temores que se tenían, la etapa preelectoral no está afectando el mercado. Y tampoco los conflictos sociales.

–¿Qué puntos débiles observa en la economía?

–El crecimiento económico es muy fuerte. Lo más difícil de resolver es el desempleo. Las reacciones sociales pueden llevar al gobierno a tomar medidas que aumenten el déficit fiscal. Esto es lo importante para el mercado. La recaudación mejoró, pero la lucha contra la evasión todavía no ha dado los resultados esperados.

–¿Qué acciones le gustan?

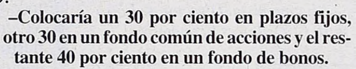
–Los sectores que tienen más posibilidades de crecimiento son los bancos, la siderurgia, la construcción y, quizás, el agrícola.

–¿Y qué títulos?

–Los de mediano plazo y con tasa flotante como los Bocon y el FRB, que tienen rendimientos atractivos y no están tan expuestos a la tasa de interés de Estados Unidos.

–¿Qué cartera armaría para un inversor pequeño?

–Colocaría un 30 por ciento en plazos fijos, otro 30 en un fondo común de acciones y el restante 40 por ciento en un fondo de bonos.





TITULOS PUBLICOS

	PRECIO Viernes 04/07	Viernes 11/07	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
Bocon I en pesos	127.500	128.000	0.4	1.2	9.7
Bocon I en dólares	129.300	129.400	0.1	0.5	6.6
Bocon II en pesos	103.500	104.500	1.0	1.5	14.2
Bocon II en dólares	118.500	119.000	0.4	0.9	10.8
Bónex en dólares					
Serie 1987	101.200	101.550	0.3	0.2	5.0
Serie 1989	99.000	98.700	-0.3	0.0	4.5
Brady en dólares					
Descuento	87.750	88.750	1.1	2.3	15.3
Par	71.625	73.000	1.9	5.8	15.4
FRB	94.625	95.250	0.7	1.3	9.5

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

AGRO



Las carnes argentinas tendrán un organismo propio de promoción.
La declaración como "país libre de aftosa" cambió el clima.

Las carnes, en una nueva etapa

PUNTO DE INFLEXION

El impulso dado por la declaración internacional de "país libre de aftosa" entusiasmó a funcionarios y productores. Tanto que en esta semana podría quedar definida la creación de una entidad mixta dedicada a promover las carnes argentinas en el exterior y el mercado interno. El sector privado ya adelantó su apoyo a que el ente se financie con una retención sobre el valor del ganado faenado y un porcentaje de la facturación de los establecimientos industriales. Y hasta el ministro de Economía, Roque Fernández, le dio su bendición a la idea, al sostener que "si los productores ganaderos se ponen de acuerdo y aportan a un fondo de promoción en el exterior, el Estado va a estar ahí".

Tan curiosa conjunción de intereses fue reflejada en el discurso que ofreció Felipe Solá, secretario de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (Sagpya), ante la Cámara Argentina de Productores de Carne Vacuna, el último jueves. "Con el reconocimiento de la Argentina como país libre de aftosa con vacunación, la concreción de la exportación de 20 mil toneladas de carne fresca a Estados Unidos, los nuevos acuerdos comerciales con países tradicionalmente no compradores (Vietnam, Colombia, Tailandia e Irán), hay un punto de inflexión para el sector ganadero".

Solá alentó la creación del ente de promoción de las carnes argentinas, que se conformaría mayoritariamente por representantes privados y contaría con participación del Estado. La financiación de su presupuesto, estimado en 15 millones de pesos, surgiría de un aporte equivalente al valor de un kilogramos de carne por cabeza faenada. El objetivo es que el organismo esté funcionando antes de fin de año.

Los dirigentes de las cuatro entidades más representativas del sector –Confederaciones Rurales, Federación Agraria, Coningagro y Sociedad Rural– ya acordaron varios puntos referidos a la creación del organismo. Entre ellos, plantean que los aportes sean de carácter obligatorio para todos los sectores participantes en la cadena comercial, la transferencia de los fondos al organismo sea inmediata y que los gastos de administración del ente se limiten al 10 por ciento de su presupuesto.

> Las entidades de la producción y la Secretaría de Agricultura se unieron para impulsar la creación de un ente de promoción de las carnes en el exterior y en el país.

Por otra parte, la Sagpya avanzó en la implementación de un nuevo método para la distribución de la Cuota Hilton, cupo para exportar a la Unión Europea, sin aranceles, cortes vacunos de alta calidad. El mecanismo contempla la reserva de una parte del cupo para distribuir en base a la ubicación regional de los frigoríficos y a la generación del empleo.

POSTAS

GRANOS. Un nuevo informe del Departamento de Agricultura de Estados Unidos confirmó un incremento de la producción de granos, en la campaña 1997/98, de 1855 a 1864,4 millones de toneladas, lo que alimenta la tendencia bajista que se registra en los mercados de cereales y oleaginosas. En su informe mensual, el organismo señaló que la producción mundial de granos incluye 586,8 millones de toneladas de trigo, 898,2 de forrajeros, 379,4 de arroz y 275,3 millones de toneladas de oleaginosas. Para la presente campaña, Estados Unidos estimó que la cosecha de soja alcanzaría a 28 millones de toneladas en Brasil y a 13,9 millones en Argentina. En ambos países, la producción caería por efectos de las sequías.

MATRICULA. El 30 de julio próximo vencerá el plazo para la reinscripción en el Registro Provincial de Operadores del Mercado de Ganados y Carnes, para fábricas de chacinados, depostaderos, consignatarios y cámaras frigoríficas, según anunció el Ministerio de Asuntos Agrarios bonaerense. El plazo fue extendido en 15 días con respecto al vencimiento anterior previsto, a fin de poder brindar más tiempo a la evaluación de cada expediente en particular. Dicha dependencia informó, además, que 14 establecimientos faenadores fueron clausurados por no haber cumplido "en tiempo y forma" con el trámite de renovación de las matrículas.

ENFOQUE

Por Jorge Todesca *

El debate sobre la creación de un Ministerio de la Producción debiera ser una buena oportunidad para reflexionar con madurez y sin prejuicios acerca de la necesidad de una política industrial en la Argentina.

Concentrar la discusión en los aspectos burocráticos del tema o evocar las malas experiencias argentinas en este campo sólo introduce confusión.

Por el contrario, si se quiere debatir seriamente sobre los contenidos de una política industrial sería bueno dejar de lado fantasmagóricas reminiscencias del pasado y, en todo caso, incorporarlas como lecciones acerca de lo que no hay que hacer.

De este modo podría apuntarse sin equívocos al aspecto central de la cuestión, incorporando las ideas y experiencias exitosas que otros países están desarrollando y que nada tienen que ver –además– con los subsidios y el proteccionismo indiscriminado aplicados durante años como formas de promoción de la industria.

Es que a diferencia del pasado, el nuevo enfoque de política industrial que se aplica en el mundo no busca distorsionar las señales del mercado. Muy por el contrario, procura anticiparlas y potenciarlas para que el realineamiento de los agentes económicos sea más rápido y estén en condiciones de aprovechar mejor las nuevas oportunidades de negocios.

Los instrumentos de este nuevo enfoque son diversos. El primer paso es definir una estrategia productiva para el país. Es decir, examinar e identificar las áreas en las que la Argentina tiene o puede desarrollar ventajas competitivas y en las cuales es conveniente concentrar recursos y eventualmente especializarse. Este es un ejercicio indispensable, que sólo puede rendir buenos frutos si surge de un ambiente de trabajo común entre sector público y privado.

Hace un par de años, el propio Banco Mundial recomendó al gobierno argentino en un informe poco difundido que, a fin de facilitar la modernización de la industria, era necesario remover los obstáculos en los mercados de factores de la producción (léase flexibilización laboral), estimular la competencia y desarrollar una estrategia industrial en cooperación con el sector privado. En otras palabras, un paquete completo de medidas de desarrollo industrial; no sólo una reforma laboral.

La explicitación de una estrategia productiva constituye un punto de partida indispensable en ese camino, porque produce un alineamiento convergente de recursos, tanto en el campo de la industria y los servicios como en terrenos tan esenciales como la educación y el desarrollo de la infraestructura.

Las pequeñas y medianas empresas, por ejemplo, que son más del 90 por ciento de los establecimientos y representan más del 70 por ciento del empleo, tienen enormes dificultades para realizar sus procesos de reconversión. Sus problemas no son sólo de financiamiento, sino de orientación de sus proyectos, y por lo tanto, la existencia de un sendero global de los negocios constituye una ayuda invalorable para tomar decisiones.

El segundo gran componente de una política industrial moderna es una fuerte red institucional de soporte a las pequeñas y medianas empresas, como la que tienen los célebres tigres asiáticos y más cerca Brasil y Chile. En este terreno se necesitan mecanismos que apoyen el desarrollo tecnológico, ayuden a explorar mercados, den capacitación, organicen misiones y ferias comerciales y aspectos similares cuya enumeración exhaustiva excede el alcance de este artículo.

La tercera cuestión a resolver es el financiamiento. Al respecto se han propuesto infinidad de instrumentos en distintos ámbitos, incluyendo el parlamentario, que podrían mejorar el acceso al crédito de las empresas pequeñas y medianas, lo cual también requiere que éstas cumplan con los requisitos básicos de formalidad en sus estructuras y registros contables.

Por último, un factor esencial es articular la política industrial con una vigorosa diplomacia comercial externa. En el mundo moderno son los gobiernos los que abren los mercados internacionales y los empresarios luego los sostienen y desarrollan.

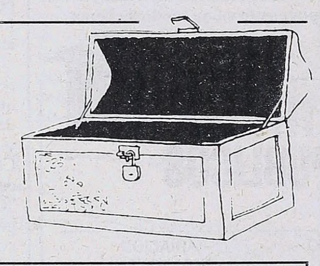
Algunas de estas acciones ya se están desarrollando, pero son insuficientes y, sobre todo, no están alineadas alrededor de un eje que las articule, con lo cual su efectividad es marginal.

Dejar librado el desarrollo industrial exclusivamente a las leyes del mercado parece imprudente y peligroso. En economías como la argentina las señales del mercado son débiles –al igual que ocurría en los albores del proceso asiático– y sus mensajes son recibidos a través de un prolongado período de prueba y error durante el cual habrá que afrontar la persistencia del desempleo y el cierre de numerosas empresas, sin que simultáneamente se produzca el nacimiento de un número similar.

La creación de un área de gobierno que cumpla la misión de promover el despegue productivo de la Argentina es una buena iniciativa que no debería implicar más burocracia, sino un uso más eficiente de los recursos a nivel nacional. Para ello es requisito imprescindible que sus acciones estén inspiradas en un enfoque moderno de políticas activas y no se caiga en la tentación de resucitar instrumentos anacrónicos.

** Economista. Director de Finsoport, Consultores Económicos.*

EL BAUL DE MANUEL



Por M. Fernández López

Plata no hay

La educación es esencial para una nación, pero sus lentos efectos la hacen inútil para afianzar el poder. Nada delata tanto a la primacía de una época que da a retener el poder por un grupo, como su negativa a financiar la educación. Tras las victorias en Las Piedras (3/9/1812), Tucumán (24/9/1812) y Salta (20/2/1813), la Asamblea del 8/3/1813 fijó un premio de 40 mil pesos a Manuel Belgrano, quien contestó al gobierno: "Nada hay más despreciable para el verdadero patriota que merece la confianza de sus conciudadanos en el manejo de los negocios públicos, que el dinero o las riquezas. He creído propio de mi honor y de los deseos por la prosperidad de mi patria, destinar los cuarenta mil pesos, para la dotación de cuatro escuelas públicas de primeras letras, en que se enseñe a leer y escribir, la aritmética, la doctrina cristiana, los derechos y obligaciones del hombre en sociedad, en cuatro ciudades: Tarija, éste (Jujuy), Tucumán y Santiago del Estero (que carecen de un establecimiento tan esencial e interesante a la Religión y al Estado, y aun de arbitrios para realizarlo)". El gobierno, el 25 de mayo, asignó a cada escuela un capital de 10.000 pesos, para que del rédito anual de 500, se pagara al maestro un sueldo de 400 pesos y el resto para proveer libros y útiles a los niños pobres. Belgrano, primer economista argentino, hijo del comerciante más rico del Plata, fundador de escuelas de Náutica y Dibujo y educador con su ejemplo, en enero de 1820 había dado todo a la patria y viéndose enfermo, quiso entregar el alma en su lugar natal. Le pidió ayuda al gobernador tucumano para viajar: "¡He escrito al Gobernador pidiéndole algún dinero y caballos para mi carruaje, y me ha negado todo! Ya no podré ir a morir a Buenos Aires: no tengo recurso alguno para moverme". Su amigo José Celedonio Balbín le dio 2000 pesos, que Belgrano tomó agradecido. De paso por Córdoba, pidió al gobernador Díaz algo de dinero para seguir viaje. Se lo negó. En Buenos Aires, Ramos Mejía le envió 300 pesos para su curación, pero denegó el pedido de Belgrano de una suma mayor a cuenta de sus haberes. El 20 de junio, al fallecer Belgrano, enfermo y pobre, Juan N. Dolz, Estanislao Soler e Ildefonso Ramos Mejía se disputaban el ejercicio del poder. Una de las cuatro escuelas recién se dotó en estos años. Una constante argentina: el poder, ejercido con fausto, a la educación y a los docentes, negación de recursos.

Casas menos, casas más

La vivienda, como la comida y la ropa, es una necesidad primaria. De ella hace falta una cantidad mínima. Sin ese mínimo, la vida se resiente. Por encima del mínimo, el único límite al tamaño y lujo de la vivienda es la cantidad de recursos que se pueden disponer para construirla. Los regímenes tiránicos se caracterizaban a la vez por una extrema desigualdad de participación en la riqueza, y por las lujosas habitaciones de los tiranos. ¿Qué era el feudalismo? La división del espacio en "áreas protegidas" y la sujeción a servidumbre a un "señor feudal" de la población incluida en tales áreas. Los "señores" peleaban entre sí, pero les hacían creer a sus siervos que la amenaza era contra estos últimos y, por "protegerlos", como en la mafia, exigían tributos, incluido servicio militar. A su vez los feudales compartían los tributos con mafiosos más poderosos, los reyes. Esos tributos permitían la construcción de viviendas fortificadas, inexpugnables, ciertamente para proteger a los señores y no a los siervos, para quienes eran inaccesibles. Los castillos eran signo de poder y pertenencia a la red mafiosa y medio para mantener distante al pueblo. Eran el objeto más ostensible que sobrevivió al feudalismo, como los palacios sobrevivieron a los reyes. Con las repúblicas, el poder de mando pasó al pueblo, y los gobernantes pasaron a ser sólo mandatarios –empleados– y de ellos se esperó que no costasen mucho; que fueran austeros, y puestos a manejar caudales públicos, en su paso por el poder no los tomasen para sí, para construirse palacios o castillos; no hacen falta para servir a la patria. Hipólito Yrigoyen falleció un 3 de julio de 1933 en la misma casa de la calle Brasil que habitó antes de ser presidente: alquilaba, según Gálvez, "un edificio de un piso alto, que ocupaba con su hija y su secretaria. Las piezas corren junto a una galería, cerrada por vitrales. El escritorio contiene pocos muebles bastante pobres: una mesa, varias sillas y un armario. Ni calefacción ni sillones cómodos. Los cuartos están iluminados por una bombilla de luz eléctrica, que cuelga del techo bajo un tulipán de vidrio esmerilado". Electo presidente, su casero le ofreció una mansión en calle Callao, pero Yrigoyen aprovechó para pedirle rebaja en el alquiler: "Al pueblo le disgusta el gobernante sibarita, que vive en un palacio y se presenta siempre ante el público con un habano en la boca".

BANCO DE DATOS

RANKING

Durante 1996 las exportaciones alcanzaron los 23.812 millones de dólares, con un incremento del 14,5 por ciento respecto del año anterior. De acuerdo con el ranking elaborado por *Prensa Económica*, sólo dos empresas industriales figuran en las diez primeras posiciones, acaparadas por las cerealeras y aceiteras. Este año las ventas externas crecerían el 20 por ciento y rondarían los 28.600 millones de dólares, según la información relevada por esta publicación entre unas 160 compañías.

EXPORTADORES TOP

–en millones de dólares, 1996–

YPF	1755,0
Cargill	1121,9
Aceitera Gra:. Deheza	651,4
Ford Argentina	555,0
Dreyfus	522,2
Oleagin. Moreno	471,0
Nidera	469,1
La Plata Cereal	439,5
Siderca	420,0
Vicentín	417,7

Fuente: Prensa Económica.

WITCEL

La compañía productora de papeles de impresión y escritura logró obtener la certificación ISO 9002 para toda su gama de productos. Witcel, cuya actividad industrial se encuentra concentrada en su planta de Zárate, es la única empresa en Latinoamérica que elabora papeles finos. Durante 1995 el consumo de papeles de impresión y escritura llegó en esa región a 6,7 kilos per cápita, totalizando 3,2 millones de toneladas. Witcel prevé que esa demanda se incrementará en 2 millones de toneladas a corto plazo, y que superará los 5 millones en los próximos diez años. En Argentina, en tanto, el consumo actual de esos papeles es de 10,3 kilos por persona.

G&Z

El grupo Garovaglio y Zorraquín acordó esta semana con la familia Moché la compra del 70 por ciento de Compañía Elaboradora de Productos Alimenticios (CEPA) por 84 millones de dólares. Con la adquisición de esta empresa, líder en el procesamiento y exportación de carne vacuna, G&Z logra también el control de las compañías industriales Grumbaum, Rico y Daucourt (cueros para tapicería), Willmor (proteínas para alimentación animal) y Argenvases (envases de hojalata). Esta operación encuadra en la estrategia de los Zorraquín de aprovechar oportunidades de inversión en el sector de alimentos para diversificar sus actividades. Por su parte, la familia vendedora Moché retendrá la propiedad del restante 30 por ciento de CEPA.